

INTERNATIONAL  
**TRADE**  
ADMINISTRATION

Rencontrer les meilleurs  
fournisseurs américains

# sur les salons professionnels labellisés par le Département du Commerce fédéral américain



*Programme pour les acheteurs  
internationaux Guide 2014 des salons  
professionnels aux Etats-Unis*



L'usage des logos du Département du Commerce des Etats-Unis n'engage pas la responsabilité du Département du Commerce fédéral des Etats-Unis quant à l'exactitude, et à l'exhaustivité des informations relatives aux salons présentés dans ce guide.

Rencontrer les meilleurs  
fournisseurs américains

**sur les salons professionnels  
labellisés par le Département  
du Commerce fédéral  
américain**





## Message du **Président Barack Obama**



Bienvenue aux exposants et aux visiteurs venus du monde entier pour participer à ces salons commerciaux de notoriété internationale.

Sélectionnés par le Département du Commerce fédéral américain, dans le cadre du Programme pour les acheteurs internationaux, proposé par le Service commercial du gouvernement fédéral des Etats-Unis, ces salons commerciaux de grande notoriété sont d'excellents points de rencontres pour développer de nouveaux marchés. Le personnel du Service commercial du gouvernement fédéral des Etats-Unis a pour mission de mettre en relation des entreprises américaines avec des acheteurs internationaux, en créant de nouveaux liens, en conseillant et en faisant des études de marchés.

En ouvrant de nouveaux marchés et en encourageant les échanges commerciaux, nous créons de nouveaux circuits de vente pour des produits et des services émanant d'entreprises américaines. Les relations d'affaires nouées lors de ces salons commerciaux contribueront à la croissance économique et à la création d'emplois aux Etats-Unis.

Je salue chacun d'entre vous pour vos engagements en faveur de l'excellence car nous mettons notre confiance dans le développement des échanges internationaux pour favoriser un futur économique prospère.

Je vous souhaite des visites fructueuses de nos salons professionnels .

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Barack Obama".

# Table des matières

Index par Secteur.....	2
Introduction.....	3
2014 International CES / Salon de l'Electronique Grand Public.....	4
Salon et conférences sur les articles et activités de Tir et de Chasse / SHOT SHOW.....	5
Le Monde du Béton / World of Concrete WOC 2014.....	6
Conférence et Exposition sur les Réseaux de Distribution d'Energie, d'Eau : des prestataires aux utilisateurs / DistribuTECH.....	7
Salon International des Equipements pour l'Elevage et les Productions Animales / International Production & Processing Expo 2014.....	8
Salon international 2014 de la construction / NAHB International Builders' Show 2014.....	9
Salon Nautique International de Miami 2014 / Progressive Insurance Miami International Boat Show 2014.....	10
Salon de la Construction / CONEXPO-CON/AGG 2014.....	11
Salon des Produits Naturels / Natural Products Expo West/Engredea 2014.....	12
Salon International de la Maison et de l'Electroménager / International Home + Housewares Show 2014.....	13
Salon International des Technologies des Media et de l'Audio-Visuel / NAB Show 2014.....	14
Salon de l'Environnement et du Traitement des Déchets / Waste Expo 2014.....	15
Salon des Technologies Offshore / Offshore Technology Conference-OTC 2014.....	16
Salon de l'Association Nationale des Restaurants, Hôtels et Motels 2014 / The National Restaurant Association Restaurant, Hotel-Motel Show (NRA Show) 2014.....	17
Salon de la Communication et de l'Information Audiovisuelle / InfoComm 2014.....	18
Salon International de la Franchise/ 2014 International Franchise Expo.....	19
Salon de l'Alimentation et des Spécialités Culinaires / Fancy Food Show 2014.....	20
Assemblée Annuelle et Salon des Laboratoires Cliniques de l'Association Américaine de Chimie Clinique / Annual Meeting and Clinical Lab Expo of the American Association for Clinical Chemistry 2014.....	21
Semaine du Marché de l'Habillement et Accessoires de Mode (été) / MAGIC MARKET WEEK (Summer 2014).....	22
Foire Internationale du Travail du Bois / International Woodworking Fair, LLC.....	23
Salon de l'Agriculture et des Technologies et Matériels Agricoles / Farm Progress Show.....	24
Conférence et Exposition Technique de la Fédération de l'environnement de l'eau / Water Environment Federation Technical Exhibition and Conference (WEFTEC) 2014.....	25
Salon de l'Emballage / PACK EXPO International 2014.....	26
Marché du Film américain / American Film Market 2014.....	27
Rencontres Dentaires de New York / Greater New York Dental Meeting (GNYDM) 2014.....	28
Salon International de l'Energie Electrique / POWER-GEN International 2014.....	29
Contacts internationaux.....	30
Autres Ambassades des Etats-Unis à l'étranger - Sites partenaires du département d'État.....	31
Equipe en charge du Programme pour les Acheteurs Internationaux (IBP).....	33
Notes.....	34

# Index par Secteur

## Agroalimentaire

Salon International des Equipements pour l'Elevage et les Productions Animales / International Production & Processing Expo 2014.....	8
Salon de l'Alimentation et des Spécialités Culinaires / Fancy Food Show 2014.....	20
Salon de l'Agriculture et des Technologies et Matériels Agricoles / Farm Progress Show.....	24

## Construction

Le Monde du Béton / World of Concrete WOC 2014.....	6
Salon international 2014 de la construction / NAHB International Builders' Show 2014.....	9
Salon de la Construction / CONEXPO-CON/AGG 2014.....	11

## Biens de consommation

Salon Nautique International de Miami 2014 / Progressive Insurance Miami International Boat Show 2014.....	10
Salon International de la Maison et de l'Electroménager / International Home + Housewares Show 2014.....	13

## Energie

Conférence et Exposition sur les Réseaux de Distribution d'Energie, d'Eau : des prestataires aux utilisateurs / DistribuTECH.....	7
Salon des Technologies Offshore / Offshore Technology Conference-OTC 2014.....	16
Salon International de l'Energie Electrique / POWER-GEN International 2014.....	29

## Divertissement et audiovisuel

Marché du Film américain / American Film Market 2014.....	27
Salon International des Technologies des Media et de l'Audio-Visuel / NAB Show 2014.....	14

## Environnement

Salon de l'Environnement et du Traitement des Déchets / Waste Expo 2014.....	15
Conférence et Exposition Technique de la Fédération de l'environnement de l'eau / Water Environment Federation Technical Exhibition and Conference (WEFTEC) 2014.....	25

## Traitement alimentaire et emballage

Salon International des Equipements pour l'Elevage et les Productions Animales / International Production & Processing Expo 2014.....	8
Salon de l'Association Nationale des Restaurants, Hôtels et Motels 2014 / The National Restaurant Association Restaurant, Hotel-Motel Show (NRA Show) 2014.....	17
Salon de l'Emballage / PACK EXPO International 2014.....	26

## Franchise

Salon International de la Franchise/ 2014 International Franchise Expo.....	19
---	----

## Produits de santé et de beauté

Salon des Produits Naturels / Natural Products Expo West/Engredea 2014.....	12
---	----

## Santé

Assemblée Annuelle et Salon des Laboratoires Cliniques de l'Association Américaine de Chimie Clinique / Annual Meeting and Clinical Lab Expo of the American Association for Clinical Chemistry 2014.....	21
Rencontres Dentaires de New York / Greater New York Dental Meeting (GNYDM) 2014.....	28

## Hotels, Restauration, Alimentation

Salon de l'Association Nationale des Restaurants, Hôtels et Motels 2014 / The National Restaurant Association Restaurant, Hotel-Motel Show (NRA Show) 2014.....	17
Salon de l'Alimentation et des Spécialités Culinaires / Fancy Food Show 2014.....	20

## Technologies de l'Information et de la Communication

2014 International CES / Salon de l'Electronique Grand Public.....	4
Salon de la Communication et de l'Information Audiovisuelle / InfoComm 2014.....	18

## Production

Foire Internationale du Travail du Bois / International Woodworking Fair, LLC.....	23
--	----

## Sécurité

Salon et conférences sur les articles et activités de Tir et de Chasse / SHOT SHOW.....	5
---	---

## Sports et activités à l'air libre

Salon et conférences sur les articles et activités de Tir et de Chasse / SHOT SHOW.....	5
Salon Nautique International de Miami 2014 / Progressive Insurance Miami International Boat Show 2014.....	10

## Textile et Habillement

Semaine du Marché de l'Habillement et Accessoires de Mode (été) / MAGIC MARKET WEEK (Summer 2014).....	22
--	----

# Introduction

## Le Programme pour les Acheteurs Internationaux (IBP)

Le Programme pour les Acheteurs Internationaux est le fruit d'une collaboration entre le gouvernement américain et l'industrie qui permet à des milliers d'acheteurs internationaux de venir aux Etats-Unis pour créer des liens commerciaux avec des entreprises américaines présentes lors de grands salons professionnels. Chaque année, ce sont plus d'un milliard de dollars de nouvelles transactions avec des acheteurs internationaux qui sont générés par ce programme.

Que vous souhaitiez importer pour la première fois des États-Unis ou que vous recherchiez d'autres fournisseurs américains, le programme (IBP) vous permettra de tirer pleinement parti des salons professionnels aux Etats-Unis et d'y trouver des opportunités intéressantes.

## Les avantages du programme (IBP)

En tant que participant à une délégation officielle d'acheteurs se rendant dans un salon aux Etats-Unis qui offre un programme (IBP), vous bénéficiez d'avantages exclusifs :

- Assistance de l'ambassade des États-Unis pour votre voyage, entre autres pour les procédures d'inscription et de demande de visa
- Frais d'admission gratuits ou à tarif réduit pour entrer au salon
- Accès gratuit aux activités et réceptions de mise en relation
- Séances d'information organisées à l'avance et rendez-vous en fonction des intérêts d'achat
- Visites techniques sur site et hors site
- Utilisation gratuite des centres d'affaires, notamment des salles de réunions privées, des services de traduction, l'accès à Internet et des salles de détente
- Accès au répertoire de toutes les entreprises américaines présentes au salon et intéressées à exporter
- Sessions de formation, démonstrations et séminaires gratuits ou à tarif réduit
- Horaires d'exposition prolongés, avant ou après les dates prévues
- Options et tarifs réduits sur les voyages et le tourisme

**Si vous souhaitez participer à un de nos salons labellisés « International Buyer Program » :**

contactez le le service commercial de l'ambassade américaine le plus proche de chez vous. Voir sur le site internet [http://export.gov/worldwide\\_us/index.asp](http://export.gov/worldwide_us/index.asp)

## Comment utiliser le guide du Programme des Acheteurs Internationales (IBP) ?

- Retrouvez les salons de votre secteur en page 2
- Les salons IBP sont présentés chronologiquement
- Une liste de nos bureaux dans les Ambassades et Consulats américains du monde entier se trouve en page 31

## A propos de l'Administration du Commerce International

L'Administration du commerce international, est l'agence fédérale en charge de la promotion des exportations au sein du département du Commerce américain, aide les acheteurs internationaux à trouver des fournisseurs américains. Si vous voulez importer pour la première fois ou si vous cherchez de nouveaux fournisseurs, nous vous offrons l'expertise nécessaire pour vous mettre en relation avec des opportunités lucratives. Situé sur tout le territoire américain et dans les ambassades et consulats américains de plus de 75 pays, notre réseau mondial de professionnels du commerce vous aidera à importer des produits et services de partenaires commerciaux américains, à rencontrer des fournisseurs et des partenaires ; et à participer à des salons commerciaux dans lesquels sont représentées des milliers d'entreprises américaines.

# 2014 International CES / Salon de l'Electronique Grand Public



THE GLOBAL STAGE FOR INNOVATION

PRODUCED BY  CEA®

« Le CES est l'événement technologique le plus important au monde dans le domaine de l'électronique grand public. Si vous voulez voir les derniers produits et les dernières technologies, retrouvez vos futurs partenaires commerciaux et connaître les nouvelles visions de l'industrie, le CES est l'événement à ne pas manquer. »

Susan Littleton  
Vice-Présidente, Marketing  
Consumer Electronic Association (CEA®)

## Sommaire

Le CES est le plus grand salon international annuel au monde dans le domaine de l'électronique grand public. Il couvre l'électronique mobile, audio, vidéo, les réseaux domestiques, la technologie sans fil, les systèmes audio et satellitaires haut de gamme, etc. Événement incontournable, il rassemble les fabricants, les distributeurs, les chercheurs, les développeurs de contenu, les analystes financiers et la presse. Il concentre le plus grand nombre d'acheteurs et de décideurs au sein des circuits de distribution de détail.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription gratuite à l'« Exhibits Plus Pass » pour les participants à la délégation officielle IBP. Pas de frais d'inscription
- Accès gratuit aux présentations spéciales, aux super sessions et à certaines conférences
- Invitation aux réceptions « Global Matchmaking » et « International Networking »
- Accès aux Centres internationaux de Commerce « International Commerce Centers (ICC) », mis à la disposition exclusive des acheteurs internationaux et des exposants. Les prestations offertes comprennent notamment des postes Internet gratuits, des rafraîchissements, l'assistance de traducteurs et des salles de réunion privées
- Pour vous renseigner sur les autres prestations offertes à nos visiteurs internationaux, visitez le site Internet : <http://www.cesweb.org/international>.

**Du 7 au 10 Janvier 2014  
Las Vegas, NV**

**[cesweb.org](http://cesweb.org)**

**Plus de 3 200 exposants en 2013  
152 759 visiteurs en 2013**

## Séminaires

Un programme complet de conférences sera disponible. Pour de plus amples informations, visitez le site Internet : <http://www.cesweb.org/international>.

## Secteurs

Audio, électronique automobile, matériel et logiciel informatique, maisons connectées, distribution de contenu, santé et forme physique numériques, imagerie/photographie numérique, jeux électroniques, nouvelles technologies, spectacles/contenu, services multimédias internet, électronique de loisirs, télécoms/infrastructure, vidéo, technologie sans fil, appareils sans fil.

## Acheteurs ciblés

Décideurs de haut niveau, acheteurs de détail, distributeurs, importateurs/exportateurs, fabricants, représentants de fabricants, analystes financiers, analystes de marchés et membres de la presse.

# Salon et conférences sur les articles et activités de Tir et de Chasse / SHOT SHOW



« Le SHOT SHOW Show est le salon où on trouve tout et rencontre tout le monde qui compte dans le domaine de la chasse et des activités de tiropétitif. Nous vous invitons à nous rejoindre dans l'une des villes les plus excitantes du monde, Las Vegas, en tant que notre invité spécial. D'où que vous veniez, le salon SHOT 2014 est un événement à ne manquer sous aucun prétexte. »

Chris Dolnack  
Senior Vice-President et Chief Marketing Officer  
National Shooting Sports Foundation, Inc.

## Sommaire

Le salon et conférences sur les articles et activités de Tir et de chasse (SHOT SHOW) est le plus grand et exhaustif salon commercial mondial réunissant plus de 1600 exposants qui présentent des armes à feu, des munitions et des accessoires de tir et de chasse ainsi que des produits spécialement conçus pour la sécurité et les usages militaires. Le salon SHOT attire des acheteurs originaires de plus de 100 pays. De plus, le salon SHOT est le plus grand rassemblement de la presse extérieure. C'est également le plus important salon d'équipements pour la sécurité aux Etats-Unis. Le Salon SHOT n'est pas ouvert au public et c'est un événement uniquement réservé aux professionnels.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription complémentaire pour participer au salon SHOT (les intéressés doivent respecter les critères d'adhésion)
- Port du badge d'identification pour les participants spéciaux VIP/BIP
- Accès au « *International Business Center* ». Services incluant petit-déjeuner, déjeuner, et réception en après-midi chaque jour officiel du salon, quatre salles de conférence pour des réunions privées et un assistant à la planification
- Bureau d'inscription spécial situé au sein de l'« *International Business Center* » avec un personnel multilingue qui offre des services de traduction ainsi que des brochures multilingues.

**Du 14 au 17 Janvier 2014**  
**Las Vegas, NV**

**[shotshow.org](http://shotshow.org)**

**1600 exposants en 2013**  
**39000 visiteurs en 2013**

## Séminaires

Lundi 13 janvier : l'université du salon SHOT offre quatre circuits éducatifs incluant une grande variété de sujets tels que la conformité aux lois américaines sur l'alcool, le tabac et les armes à feu, le marketing, les activités de vente au détail et les opérations de grande ampleur. (frais supplémentaires)

Du mardi 14 janvier au jeudi 16 janvier : une sélection de 12 séminaires de vente au détail est proposée. Les sujets abordés seront la prévention contre les pertes, l'agencement des magasins, l'embauche et le maintien des employés, ainsi que la façon d'attirer de nouveaux clients. (Frais supplémentaires)

Une gamme de séminaires sur l'application des lois sera proposée aux spécialistes qualifiés de ce secteur. Les sujets spécifiques seront déterminés au cours des prochains mois.

## Secteurs

Armes à feu, munitions, optique, accessoires de chasse et de tir, coutellerie et produits en relation avec les sports de tir, la chasse et produits et services pour les forces de sécurité.

## Acheteurs ciblés

Acheteurs au détail, grossistes, distributeurs qui promeuvent et vendent des équipements de tir, chasse et de sécurité.

# Le Monde du Béton / World of Concrete WOC 2014



« Depuis plusieurs années, le Monde du Béton, « World of Concrete - WOC » connaît une extraordinaire croissance de sa participation internationale, due à sa collaboration avec le Programme pour les Acheteurs internationaux (IBP). Notre équipe se réjouit de coopérer avec les visiteurs étrangers et les spécialistes commerciaux des ambassades, au cours des mois à venir. »

Jackie James  
Directeur  
World of Concrete (Monde du béton)

## Sommaire

Le Monde du Béton, « World of Concrete 2014 (WOC) » est le seul salon international annuel dans le domaine de la construction commerciale. Il réunit les professionnels du bâtiment venant du monde entier et de tous les segments de l'industrie : entre autres, la réparation et la démolition de bâtiments en béton, les technologies de l'information relatives au monde du béton, la manutention des matériaux, la production de béton, le béton décoratif et la maçonnerie.

## Avantages pour les participants IBP

- Assistance conviviale pour faciliter la compréhension linguistique
- Admission gratuite aux expositions uniquement
- Assistance en matière de voyage et de logement
- Réceptions quotidiennes de mise en contact
- Tarif réduit spécial sur les séminaires
- Assistance en matière de demande de visa

## Séminaires

Le programme d'information et de certification du salon « WOC » (21-24 janvier 2014) est leader dans l'industrie du bâtiment avec plus de 4 000 participants qui s'inscrivent chaque année. Plus de 100 sessions ont trait à tous les aspects, allant des données fondamentales concernant le béton, en passant par le béton décoratif, les trottoirs en béton, sans oublier les meilleurs pratiques de gestion. Des sessions pratiques ainsi que des ateliers et des certifications peuvent être obtenues.

## Secteurs

Services architecturaux, services relatifs à la construction et services de génie civil ; matériaux de construction ; matériel de construction ; outillages à main et outils électriques ; matériel de manutention des matériaux ; maçonnerie ; technologie de l'information et des communications pour la construction ; réparation et démolition ; camions et remorques.

## Acheteurs ciblés

Ingénieurs, entrepreneurs en béton et maçonnerie, créateurs, rédacteurs de devis, entrepreneurs en démolition, officiels des travaux publics, distributeurs et autres professionnels du béton commercial, de la maçonnerie et de technologies liées à l'industries du bâtiment.

**Du 21 au 24 janvier 2014  
Las Vegas, NV**

**[worldofconcrete.com](http://worldofconcrete.com)**

**1 319 exposants en 2013**

**54 869 visiteurs en 2013**

# Conférence et Exposition sur les Réseaux de Distribution d'Énergie, d'Eau : des prestataires aux utilisateurs / DistribuTECH

## **DISTRIBUTECH**<sup>®</sup> CONFERENCE & EXHIBITION

« Avec le rapide avancement mondial de l'industrie de la transmission et de la distribution (T&D), les professionnels de la distribution d'énergie dans le monde sont à la recherche de solutions pour faire face aux défis de la transmission et de la distribution. DistribuTECH offre un programme de conférence et d'expositions dans le but de présenter les derniers progrès de ce secteur grâce à la présentation de cas concrets, d'un large choix de débats, de présentations, de présentations de produits et de démonstrations de services. Nous vous invitons à nous rejoindre avec vos collègues du monde entier, à DistribuTECH 2014. »

MaryBeth DeWitt, Vice-Présidente, Transmission and Distribution Events, PennWell Corporation

### Sommaire

DistribuTECH est l'événement leader annuel de la transmission et de la distribution (T&D) qui présente les technologies employées pour transporter l'énergie depuis la centrale électrique jusqu'aux foyers des particuliers ou jusqu'aux compteurs électriques grâce à des systèmes de transmission et de distribution. DistribuTECH offre aux professionnels de ce secteur plus d'informations et de possibilités de mise en relation que n'importe quel autre événement. La conférence et l'exposition couvrent les sujets suivants : informations, systèmes de contrôle et d'automatisation de la distribution d'électricité en relation à des produits et des services, rendement de l'énergie, réponse à la demande, intégration des énergies durables, systèmes informatiques avancés, fiabilité et fonctionnement des systèmes T&D, technologies de la communication, sécurité cybernétique, technologie d'utilisation de l'eau, etc... DistribuTECH offre deux événements dynamiques : la conférence et l'exposition des produits pour les fournisseurs d'énergie et la conférence pour les cadres supérieurs sur l'énergie et la lumière électrique.

### Avantages pour les participants IBP

- Réduction de prix pour les inscriptions aux conférences, accès à toutes les réunions d'information et à toutes les salles d'exposition, déjeuners et accès en-ligne aux comptes rendus des conférences.
- Entrée à la réception de mise en relation des acheteurs internationaux
- Accès au « *International Trade Center* ». Services inclus : salles privées de réunion, services d'interprétation et de mise en contact, espace détente, rafraîchissement, et accès au fax, imprimante, photocopieuse et Internet.

**Du 28 au 30 janvier 2014**  
**San Antonio, TX**

**[distributech.com](http://distributech.com)**

**434 exposants en 2013**  
**9 118 visiteurs en 2013**

### Séminaires

Le programme de conférence se compose de 77 sessions informatives divisées en 14 parties : les technologies de comptage avancé ; l'organisation de l'information, de la mobilité et de l'actif ; les technologies des clients commerciaux et industriels ; la réponse à la demande et l'efficacité énergétique ; la rénovation des réseaux électriques ; les projets internationaux ; les stratégies des clients particuliers ; infrastructure de gestion et de contrôle et acquisition de données SCADA (Supervisory Control and Data Acquisition) et de réseaux ; distribution intelligente ; technologies des réseaux électriques intelligents de communication ; solution pour le fonctionnement des réseaux électriques intelligents ; filiale, intégration et automatisation ; transmission et énergies durables à grande échelle ; technologies d'utilisation de l'eau.

### Secteurs

Systèmes de contrôle et d'automatisation de distribution d'électricité, technologies de réseaux électriques intelligents, efficacité énergétique, répondre à la demande, intégration des énergies durables, systèmes de comptage avancé, efficacité et fonctionnement des systèmes de distribution et de transmission, équipements de distribution d'énergie, technologie d'organisation commerciale et industrielle de la distribution d'énergie et technologies d'utilisation de l'eau.

### Acheteurs ciblés

Cadres d'organisation, ingénieurs, professionnels du fonctionnement de l'organisation, de la recherche et du développement, et professionnels de l'information technologique sur la livraison d'eau, la livraison de gaz, membres de coopératives rurales d'électricité, cabinets d'ingénieurs et d'expertise, agences fédérales d'énergie, entreprises de services énergétiques, municipalités et entreprises d'énergie publique.

# Salon International des Equipements pour l'Elevage et les Productions Animales / International Production & Processing Expo 2014



« Le Salon international des Equipements pour l'Elevage et les Productions Animales, offre aux visiteurs internationaux une occasion unique de découvrir les tout derniers développements technologiques en matière production et de traitement de produits contenant des protéines animales. Les exposants montrent les produits suivis depuis la ferme jusqu'à la table, c'est-à-dire qui sont suivis depuis l'élevage de volailles et de bétails jusqu'à l'emballage et le marketing de produits de viandes transformées et d'œufs. »

Charles Olentine, Ph.D.  
Vice-président exécutif  
U.S. Poultry & Egg Association (Association américaine des volailles et des œufs)

## Sommaire

Le Salon International des Equipements pour l'Elevage et les Productions Animales est le plus grand salon annuel à l'échelle mondiale pour l'intégration de la production d'aliments, l'élevage de volaille et de porc et le traitement de viande rouge et de volaille. Les principaux fournisseurs d'équipements sont présents : production en direct, appareils à éclosion/ incubation, traitement d'aliments, traitement de viande rouge et de volaille, traitements additionnels, emballage, production d'œufs commerciaux, marketing, et toutes les activités additionnelles.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription complémentaire
- Réception gratuite de mise en relations
- Accès à l' « International Business Center. » Les services incluent : service de traduction, entremise du programme IBP, accès au réseau WI-FI, salle de détente accès aux ordinateurs.

## Secteurs

Production d'œufs commerciaux, traitement de la volaille, emballage, production de volaille, production de porc, production alimentaire et traitement de la viande.

Les catégories de produits concernés sont l'équipement pour la production de volaille et de porc, produits médicaux pour animaux, contrats de services, laboratoires d'analyses, équipement de traitement, équipement de cuisine, approvisionnement et équipements d'emballage, assaisonnement, ingrédients nutritifs, équipement de production alimentaire et transport.

## Acheteurs ciblés

Nous recherchons des responsables et des managers d'entreprises du secteur privé, du gouvernement et de l'éducation qui travaillent dans le domaine de la production et le traitement de la protéine animale.

**Du 28 au 30 janvier 2014**  
**Atlanta, GA**

**[ippexpo.org](http://ippexpo.org)**

**1 188 exposants en 2013**  
**26 393 visiteurs en 2013**

# Salon international 2014 de la construction / NAHB International Builders' Show 2014



The International  
Builders' Show®

« L'association américaine des constructeurs d'habitations « National Association of Home Builders (NAHB) » souhaite la bienvenue à tous les délégués internationaux ! Notre objectif prioritaire est d'établir des contacts et de forger des relations entre vous et nos exposants pour que vous puissiez développer de nouveaux marchés, source de croissance pour tous. Nous espérons vous voir bientôt lors du Salon international 2014 de la construction (IBS) et de la Semaine de la construction et du design. »

Jennifer Sloane  
Directrice marketing international  
National Association of Homebuilders  
(Association américaine des constructeurs d'habitations)

## Sommaire

Le Salon International du Bâtiment et de la Construction (IBS) est l'un des plus importants salons professionnels du bâtiment dans le monde, et le plus important salon professionnel annuel dans les domaines de la construction légère et des bâtiments résidentiels aux États-Unis. En 2014, le IBS aura 70 ans. Il disposera d'environ 31 161 m<sup>2</sup> d'espace d'exposition et réunira environ 50 000 exposants. En plus de l'exposition, IBS offre près de 100 sessions éducatives portant sur divers sujets et il accueillera des réunions en relation avec la construction, des événements spéciaux et des ateliers. Nouveauté 2014 : IBS aura lieu au même endroit que le Salon de l'Industrie de la cuisine et de la salle de bain qui se déroule lors de la semaine de la Construction et du Design. Vous aurez ainsi accès aux deux espaces d'exposition sous un même toit. Ce qui signifie plus de participants, plus d'entreprises et donc plus de bénéfices.

## Avantages pour les participants IBP

- Frais d'admission à tarif réduit pour entrer dans le hall d'exposition (au tarif des membres de l'association)
- Réception gratuite de mise en relations
- Tarifs réduits sur les voyages aériens et les hôtels

## Séminaires

Près de 100 sessions éducatives – nouvellement revues pour le Salon 2014 – ainsi que des ateliers et séminaires gratuits ayant trait à la construction résidentielle et commerciale légère et aux tendances actuelles de l'industrie du bâtiment. Les participants pourront également visiter les aires de démonstration situées dans les stands des exposants à l'intérieur du hall d'exposition, où seront présentés les tout derniers produits et les techniques d'installation pour tout : coffrages à béton, revêtements extérieurs et sols, ossatures en bois et en acier. Ils pourront aussi visiter « The New American Home », la nouvelle maison américaine présentée au salon « IBS », et prendre part à des visites gratuites.

## Secteurs

Services architecturaux/de construction/techniques, ordinateurs/périphériques, articles de consommation des ménages et outils à main/électriques.

## Acheteurs ciblés

Constructeurs d'habitations et de bâtiments légers, architectes, promoteurs, responsables de l'aménagement du territoire, fonctionnaires, propriétaires d'immeubles, ingénieurs-conseils, sociétés de marketing, sociétés de design/entreprises du bâtiment, rénovateurs, entrepreneurs généraux, ainsi que grossistes et distributeurs de matériaux et d'équipements de construction.

**Du 4 au 6 février 2014**  
**Las Vegas, NV**

**[buildersshow.com](http://buildersshow.com)**

**Plus de 900 exposants en 2013**  
**Plus de 48 000 visiteurs en 2013**

# Salon Nautique International de Miami 2014 / Progressive Insurance Miami International Boat Show 2014



« Le Salon Nautique International Progressive Insurance Miami 2014 accueille plus de 2 500 navires et plus de 2 000 exposants qui offrent des produits et des services destinés à améliorer le mode de vie et les expériences de tous les canotiers. Présenté dans l'une des meilleures villes internationales des Etats-Unis, le Salon Miami est l'évènement à ne pas manquer ! »

Julie Balzano  
Directrice de développement à l'exportation  
National Marine Manufacturers Association

## Sommaire

Le salon nautique international de Miami et sa section spécialisée uniquement dans la voile (MIBS) est l'un des plus grands salons nautiques à l'échelle mondiale. En 2014, le salon fêtera ses 73 ans d'existence. Il disposera d'une surface d'exposition d'environ 92 900 m<sup>2</sup> et accueillera plus de 100 000 visiteurs. Le MIBS sera divisé en trois parties : le *Miami Beach Convention Center*, le *Sea Isle Marina* et *Yatching Center* ainsi que la *Miami Marina à Bayside*. Plus de 2 500 navires et de 2 000 exposants en provenance du monde entier seront présents.

## Avantages pour les participants IBP

- Accès VIP complémentaire de 5 jours
- Tickets restaurants pour deux jours
- Relations commerciales : rendez-vous organisés avec les exposants exportateurs de votre choix
- Invitation spéciale au cocktail privé de mises en relation au « *Miami Beach Botanical Gardens* »
- Accès illimité à l'International Business Center incluant plusieurs services, l'accès libre au WIFI, aux espaces de réunions, au snack et aux rafraichissements.

**Du 13 au 17 février  
Miami, FL**

**[miamiboatshow.com](http://miamiboatshow.com)**

**2 100 exposants en 2013  
100 000 visiteurs en 2013**

## Séminaires

Le consommateur pourra profiter d'une large gamme d'ateliers et de séminaires nautiques, comprenant 60 minutes de navigation, trois heures de pratique de navigation, la maintenance d'un moteur diesel et comment choisir et installer des produits électroniques de navigation.

## Secteurs

Navires/équipements commerciaux (non destiné à la pêche), composants électroniques, bateau de plaisance et accessoires, biens sportifs et équipement de loisir et secteurs du tourisme et des voyages.

## Acheteurs ciblés

Acheteurs, concessionnaires, distributeurs.

# Salon de la Construction / CONEXPO-CON/AGG 2014



« La revue « Trade Show Executives » a classé ce salon au premier rang des salons internationaux pour pour l'affluence de participants internationaux. L'association des producteurs d'équipement AEM s'est associée avec d'autres associations et des publications leaders dans le commerce international pour attirer des acheteurs du monde entier. CONEXPO-CON/AGG est un salon international qui reçoit plus de 130 000 visiteurs du monde entier ce qui en fait un évènement incontournable dans ce domaine. »

Al Cervero

Vice-Président, Marketing et Développement Commerce International  
Association des Producteurs d'Équipement (Association of Equipment Manufacturers)

## Sommaire

En tant que l'un des plus grands rassemblements internationaux pour le secteur de la construction, CONEXPO-CON/AGG présente, une fois tous les trois ans, le dernier cri dans le domaine des équipements, produits, services et technologies. Les visiteurs de CONEXPO-CON/AGG viennent de tous les secteurs professionnels de la construction : entrepreneurs, producteurs de matériaux et des fonctionnaires de états de nombreux pays. Le salon 2014 espère recevoir plus de 130 000 visiteurs en provenance de plus de 150 pays. Plus de 300 rencontres du secteur, parmi lesquels des congrès annuels d'associations leaders du secteur, devraient avoir lieu en même temps que CONEXPO-CON/AGG 2014.

## Avantages pour les participants IBP

- Frais d'admission à tarif réduit
- Pack de voyage tout inclue, comprenant : des excursions et l'accès aux attractions de Las Vegas
- Assistance de voyage (service proportionné par une agence professionnelle)
- Accès à l'« International Trade Center » pour des réunions privées, des mises en relation et pour assister à des séminaires
- Assistance de traduction/interprétation
- Assistance supplémentaire pour l'obtention d'un Visa américain, si nécessaire

**Du 4 au 8 mars 2014  
Las Vegas, NV**

**[conexpoconagg.org](http://conexpoconagg.org)**

**2 441 exposants en 2013  
117 764 visiteurs en 2013**

## Secteurs

Le dernier cri des équipements, produits, services et technologies de tous les secteurs de la construction tels que les machines utilisées pour la production de goudron et pavage, la compression, le béton et le pavage, le forage, le déblayage, le levage et le creusement.

## Acheteurs ciblés

Entrepreneurs des secteurs commerciaux, industriels, d'édifices publics ; construction de ponts, de barrages et de digues ; excavation ; forage ; pavés en asphalte ; services publics ; producteurs de matériaux ; fonctionnaires ; architectes d'intérieur et bureaux d'analyse ; associations officielles du secteur ; concessionnaires ; presse commerciale.

# Salon des Produits Naturels / Natural Products Expo West/Engredea 2014



« Rejoignez plus de 60 000 professionnels au remarquable salon des produits naturels et biologiques, où vous découvrirez les toutes nouvelles tendances et les produits innovants qui contribueront à la croissance de vos activités. Il constitue le lieu idéal où découvrir en quatre jours seulement l'aboutissement d'une année de développements dans le secteur. Les visiteurs internationaux forment une partie essentielle de la communauté Salon des produits naturels de l'Ouest/Engredea et nous invitons tous les délégués internationaux à participer au Salon 2014. »

Celeste Warf  
Responsable événements  
New Hope Natural Media (Médias naturels de nouvel espoir)

## Sommaire

Le Salon des produits naturels de West/Engredea, « *Natural Products Expo West/Engredea* », produit par « *New Hope Natural Media* », est le premier salon professionnel de produits naturels, biologiques et de produits de santé. Cette exposition réservée aux professionnels est le lieu idéal pour découvrir et tester les nouveaux produits et nouvelles créations dans le domaine des produits naturels. Réunissant plus de 60 000 professionnels et près de 2 500 exposants, le salon présente, de bout en bout, toute la chaîne de la valorisation des produits de santé, en identifiant les bestsellers d'aujourd'hui et les tendances de demain.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription complémentaire (date limite 1 mars pour les visiteurs internationaux)
- Mise en relation gratuite sur le salon pour les participants internationaux
- Programme de visites guidées de magasins de détail (inscription payante)

## Séminaires

Occasions de s'informer et d'explorer les nouvelles idées, les tendances du secteur et les solutions pour améliorer les pratiques commerciales et élargir les connaissances sur le secteur. De nombreuses sessions sont comprises dans les frais d'inscription, sauf indication contraire figurant dans la description.

## Secteurs

Produits et services agricoles, habillement, produits cosmétiques/de toilette, services éducatifs/de formation, technologies de l'environnement, aliments transformés, matériel de transformation/conditionnement des aliments, mobilier, produits de consommation générale, cadeaux, services de soins de santé, produits de consommation ménagers, aliments/fournitures pour animaux de compagnie, tissus, suppléments/vitamines/herbes.

## Acheteurs ciblés

Professionnels et acheteurs d'ingrédients, d'aliments, de suppléments, de produits de santé, de beauté et de milieu de vie naturel.

**Du 6 au 9 mars 2014**  
**Anaheim, CA**

**[expowest.com](http://expowest.com)**

**2 432 exposants en 2013**  
**63 000 visiteurs en 2013**

# Salon International de la Maison et de l'Electroménager / International Home + Housewares Show 2014

international home  
+housewares show

2014

march 15 - 18  
chicago • usa

« Le salon International du Foyer et de l'électroménager, « International Home + Housewares Show (IHHA) », offre aux acheteurs internationaux l'occasion de s'approvisionner auprès des grands fabricants et fournisseurs d'articles ménagers dans le monde et de découvrir des produits innovants qui n'ont pas encore été présentés dans les salons européens ou asiatiques. Profitez d'idées source d'inspiration, de partenariats de qualité, d'excellentes opportunités pour vous informer, apprendre et nouer des liens, tant pour les détaillants spécialisés indépendants que pour les acheteurs professionnels. »

Derek Miller

Vice-président, International

International Housewares Association (Association internationale des articles ménagers)

## Sommaire

Le salon International de la Maison et de l'électroménager, « International Home + Housewares Show (IHHA) », à Chicago, est le plus grand salon international où découvrir les toutes dernières nouveautés, designs et tendances du marché des articles ménagers. Le salon « IHHS » est incontournable pour les détaillants et distributeurs qui souhaitent élargir leurs activités en différenciant leurs offres et leurs concepts. Fortement axée sur la qualité et sur les grandes marques mondiales de design, l'exposition présente des gammes de produits complètes des meilleurs marques, fournisseurs de produits et créateurs d'articles ménagers américains tant pour le marché domestique que destinés aux marchés de l'exportation et qui sont aussi exposés dans les salons étrangers. Les acheteurs y trouveront de nouveaux produits qui ne sont pas encore en vente.

## Avantages pour les participants IBP

- Badges d'entrée gratuits avec préinscription
- Réception gratuite de mise en relations
- Tarifs réduits sur les hôtels
- Service gratuit de navette depuis les hôtels officiels du salon
- Centre d'affaires international avec rafraîchissements, salles de réunion et accès au courrier électronique

**Du 15 au 18 mars 2014**  
**Chicago, IL**

**[housewares.org](http://housewares.org)**

**2 100 exposants en 2013**  
**60 000 visiteurs en 2013**

## Séminaires

Excellentes occasions de s'informer et de nouer des relations, avec des expositions et présentations spéciales, ainsi qu'une série complète de séminaires sur les tendances et le design, le merchandising et les emblèmes visuels, les facteurs de succès des commerces de détail et les préférences des consommateurs.

## Secteurs

La section Gastronomie et Concepts « *Dine + Design* » présente les meilleurs produits pour la cuisine et les réceptions ; la section Nettoyage, Récipients et Durabilité « *Clean, Contain, + Sustain* » présente des accessoires de salles de bains et salles de douches, ainsi que des outils de nettoyage et d'organisation de la maison ; la section Accessoires Electriques et Bien-être « *Wired + Well* » présente des appareils électriques, des produits de soins de santé à domicile, des produits pour le milieu familial ; la section Croisements des Chemins Mondiaux « *Global Crossroads* » regroupe les pavillons internationaux.

## Acheteurs ciblés

Responsables au sein des administrations et gouvernements, des industries et des entreprises du secteur privé qui interviennent dans différents aspects des produits de consommation ; acheteurs internationaux d'articles de ménage et de produits pour la maison, qui représentent des magasins de détail, des circuits d'importation et de distribution.

# Salon International des Technologies des Media et de l'Audio-Visuel / NAB Show 2014



« Le salon NAB se réjouit d'avoir été incluse dans le Programme pour les acheteurs Internationaux (IBP) 2014 et de travailler avec les spécialistes commerciaux des ambassades/consulats américains qui ont une bonne vision du secteur. Leur compétence et leur rôle fondamental dans le succès de nos salons sont essentiels. »

Margaret Cassilly  
Vice-présidente  
Programmes internationaux

## Sommaire

Plus que de l'audiovisuel, le salon NAB est le plus grand événement mondial du secteur media digital. Il est attendu par les professionnels des principaux medias, du divertissement et de la communication qui partagent une même passion pour la prochaine génération de contenu audiovisuel ce qu'ils pourront découvrir grâce à divers moyens : la télévision, la radio, les ordinateurs, les téléphones portables, les grands écrans, etc. Plus de 93 000 professionnels des media et du divertissement en provenance de plus de 157 pays seront présents pendant le salon. Ils représenteront plus de 18 milliards de dollars américains de pouvoir d'achat. La salle d'exposition couvrira plus de 81 600 m<sup>2</sup> et regroupera plus de 1 500 exposants.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription supplémentaire aux expositions exclusives (valeur : 150 \$ américains)
- Remise de 150 \$ américains pour l'inscription à une sélection de conférences
- Accès à l'International Trade Center qui offre une variété de services complémentaires tels que le service de traduction, rafraichissements quotidiens, salle de réunion complémentaire, WI-FI, accès à l'email, réceptions de mise en relation complémentaires
- Réservation complémentaire de chambres d'hôtel, service de navette entre les hôtels et le salon

**Du 7 au 10 avril 2014**  
**Las Vegas, NV**

**[nabshow.com](http://nabshow.com)**

**1 581 exposants en 2013**  
**93 602 participants en 2013**

## Séminaires

Huit conférences et trois programmes de formation, comprenant plus de 500 sessions pratiques.

## Secteurs

Acquisition et production, haut-débit, contenu, système de visualisation, distribution et livraison, organisation et systèmes, media extérieur/mobile, post-production, pro audio, réseaux d'accès radio et télécommunication.

## Acheteurs ciblés

Professionnels de l'audiovisuel américains et internationaux de radio et télévision publiques et privées, films d'animation, communication d'entreprise, production et post-production, industrie de la communication, gouvernement, nouveaux médias, télécommunications, et autres professionnels des médias : médias sociaux, Fortune 500, vente, sécurité, production, institutions religieuses, éducation, sport et assembleurs.

# Salon de l'Environnement et du Traitement des Déchets / Waste Expo 2014



**The Center of It All**  
Where Environment Meets Innovation

*« Accueillir nos visiteurs étrangers est toujours pour moi un moment spécial à « WasteExpo ». Ils font preuve d'un solide engagement vis à vis de l'exposition, des secteurs des déchets et du recyclage en venant de très loin pour être avec nous. Nous nous réjouissons de les aider à nouer des contacts avec d'utiles partenaires venant du monde entier. »*

Rita Ugianskis-Fishman  
Directrice générale, Waste Industry Group (Groupe de l'industrie des déchets)  
Penton Media

## Sommaire

WasteExpo est le plus grand salon professionnel d'Amérique du Nord au service des secteurs des déchets solides et du recyclage, qui représentent 85 milliards de dollars. WasteExpo allie l'information sur le secteur à un salon présentant les produits et services aux acheteurs venant du monde entier. Toutes les personnes travaillant dans les déchets solides et le recyclage peuvent y participer.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription gratuite à l'entrée au salon
- Tarif réduit sur le forfait pour toute l'exposition
- Billet gratuit pour la réception internationale
- Billet gratuit à la réception de bienvenue
- Accès au salon international du site

## Séminaires

Les toutes dernières tendances, thèmes et technologies des secteurs des déchets solides et du recyclage. Les thèmes de 2013 ont porté notamment sur le recyclage, compostage et recyclage des matières organiques, relations communautaires, relations gouvernementales, sécurité, organisation, relations de travail, collecte, argent et financement, durabilité.

## Secteurs

Collecte et transfert, traitement et toutes les formes de recyclage, le compostage, le stockage des déchets, les solutions technologiques, la technologie des décharges, notamment la conversion des déchets en énergie.

## Acheteurs ciblés

Responsables au sein des gouvernements, industries et entreprises du secteur privé qui interviennent dans différents aspects des secteurs des déchets solides et du recyclage ; entreprises et organisations produisant des déchets au cours de la fabrication, du commerce de détail et/ou des prestations qu'elles fournissent.

**Du 28 avril au 1er mai**  
**Atlanta, GA**

**[wasteexpo.com](http://wasteexpo.com)**

**557 exposants en 2013**  
**12 000 visiteurs en 2013**

# Salon des Technologies Offshore / Offshore Technology Conference-OTC 2014



« Le Salon des Technologies Offshore, « Offshore Technology Conference – OTC ». invite tous les délégués internationaux à venir au salon 2014. Nous sommes convaincus que les opportunités que vous y découvrirez et les contacts que vous y ferez aboutiront à des perspectives de développement prometteur. »

Stephen Graham  
Directeur général  
Conférence de la technologie offshore

## Sommaire

Le Salon des Technologies Offshore (OTC) est la principale exposition mondiale sur le développement des ressources offshore en matière de forage, d'exploration, de production et de protection de l'environnement. OTC se classe parmi les 200 salons professionnels les plus importants qui ont lieu chaque année aux États-Unis. Ingénieurs, techniciens, scientifiques et directeurs venant de plus de 80 pays et représentant différents secteurs participent à l'OTC.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription gratuite pour l'entrée au salon (valeur: 210 dollars)
- Accès gratuit aux sessions techniques
- Tarifs réduits sur les voyages aériens et les hôtels

## Séminaires

Une approche bien équilibrée en trois volets sur les aspects techniques, commerciaux et réglementaires de l'industrie du pétrole et du gaz. Elle souligne un spectre élargi des sources d'énergie et de la dimension internationale.

## Secteurs

Forage, exploration, fabrication, instruments et commandes, environnement, aspect maritime, matériaux, produits chimiques des champs pétrolifères, nettoyage des marées noires, contrôle de la pollution, transformation, production, sécurité, aspect sismique, équipements spécialisés, exploration sous-marine, levés de terrain, télécommunications, essais, outils, formation, transports, achèvement des puits, reconditionnement et câbles électriques.

## Acheteurs ciblés

Responsables au sein des gouvernements, industries et entreprises du secteur privé qui interviennent dans différents aspects de l'industrie du pétrole et du gaz ; secteur privé et fonctionnaires œuvrant à la sécurité et à la formation « on shore » et « offshore », au nettoyage de l'environnement, à la prévention et au nettoyage des marées noires, aux télécommunications offshore et à distance, aux nouvelles technologies de forage et à l'exploration, etc.

**Du 5 au 8 mai 2014**  
**Houston, TX**

**[otcnet.org/2014](http://otcnet.org/2014)**

**2 700 exposants en 2013**  
**104 000 visiteurs en 2013**

# Salon de l'Association Nationale des Restaurants, Hôtels et Motels 2014 / The National Restaurant Association Restaurant, Hotel-Motel Show (NRA Show) 2014



« Le Salon de l'association nationale des Restaurants, Hôtels et Motels 2014, « National Restaurant Association (NRA) », est le seul salon où vous pouvez interagir face à face avec l'ensemble des acteurs du secteur de la restauration, commerciale ou non, allant des exploitants aux négociants, des experts de l'industrie aux chefs renommés. Au Salon « NRA », des produits qui changent la donne, des innovations culinaires et des idées révolutionnaires vous attendent. »

Mary Pat Heftman  
Vice-présidente exécutive, Conventions  
National Restaurant Association (Association nationale des restaurants)

## Sommaire

Le salon de l'association nationale des restaurants, hôtels et motels est le plus important salon de l'hémisphère occidental sur la restauration et l'hôtellerie. Le salon NRA 2013 a rassemblé plus de 62 500 participants et plus de 2 000 exposants. Le salon international de deux jours sur les vins, bières et spiritueux, International Wine, Spirits & Beer (IWSB), se déroule en même temps que le salon NRA. L'IWSB est le seul salon sur les boissons alcoolisées réservé exclusivement aux acheteurs des services de restauration et d'hôtellerie.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription gratuite pour visiter le salon
- Réception gratuite de mise en relations
- Tarifs réduits sur les hôtels
- Accès aux visites des cuisines des meilleurs restaurants de Chicago
- Aire d'exposition consacrée spécialement aux exportateurs (Salon de l'alimentation américaine)

**Du 17 au 20 mai  
Chicago, IL**

**[show.restaurant.org](http://show.restaurant.org)**

**2 000 exposants en 2013  
62 500 visiteurs en 2013**

## Séminaires

Des séminaires éducatifs gratuits sont offerts sur les thèmes de la rentabilité et de l'entrepreneuriat, des emplois et carrières, des aliments et de la vie saine, de la durabilité et de la responsabilité sociale, de la technologie, des franchises, des boissons alcoolisées et des démonstrations culinaires.

## Secteurs

Environ 900 catégories de produits, parmi lesquels la vaisselle, les verres, les articles de table, les fours à pizza, les plaques chauffantes et les grils, les rôtissoires, les uniformes, les matériels et fournitures hôteliers, les sauces, les pizzas, les salades, les bases de potages, les snacks, les viandes (gibier et viandes transformées), ainsi que d'autres produits directement liés à l'industrie de la restauration et de l'hôtellerie.

## Acheteurs ciblés

Responsables au sein des gouvernements, industries et entreprises du secteur privé qui interviennent dans différents aspects des services de restauration.

# Salon de la Communication et de l'Information Audiovisuelle / InfoComm 2014



« InfoComm regroupe une offre mondiale pour que vous puissiez rencontrer facilement, en un seul lieu, les fabricants, négociants et professionnels de l'audiovisuel. Tout ce dont votre entreprise a besoin pour rester au top de la technologie s'y trouve. »

Jason McGraw  
Premier vice-président des Expositions  
InfoComm International

## Sommaire

InfoComm International est l'exposition et conférence annuelle mondiale incontournable dans le secteur des communications professionnelles en audiovisuel. Alternant entre Las Vegas et Orlando, InfoComm accueille des exposants tels que des fabricants et distributeurs directs d'applications professionnelles dans les domaines de l'audio, de la vidéo, de l'affichage, des multimédias, des présentations, du 3D, des conférences, de la télé présence, de l'affichage numérique, des médias diffusés en streaming, de la sécurité, des systèmes résidentiels et autres produits et services haute technologie pour applications autres que la radiodiffusion.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription gratuite pour entrer au salon
- Deux séminaires « InfoComm University » gratuits de deux heures
- Réception gratuite de mise en relations
- Tarifs réduits sur les hôtels

## Séminaires

Les sessions informatives d'« InfoComm » enseigneront tout ce que doit savoir le professionnel des communications audiovisuelles.

## Secteurs

3D, affichage visuel, projection de données et de vidéos, composants et systèmes audio, vidéoconférences, web conférences, télé présence, affichage numérique, création de contenu numérique, éclairage et mise en scène, streaming sur Internet, systèmes de présentation et de communication en réseau.

## Acheteurs ciblés

Responsables au sein des gouvernements, industries et entreprises du secteur privé qui interviennent dans différents aspects de la technologie de l'information et de la communication.

Secteurs privés et fonctionnaires travaillant dans la technologie de l'audiovisuel/informatique ou intéressés par ces secteurs mais pas réserver uniquement aux programmeurs, aux concessionnaires, aux distributeurs, aux ingénieurs, aux experts, etc...

**Du 18 au 20 juin 2014**  
**Las Vegas, NV**

**[infocommshow.org](http://infocommshow.org)**

**911 exposants en 2012**  
**23 764 visiteurs en 2012**

# Salon International de la Franchise/ 2014 International Franchise Expo



« Le Service Commercial des États-Unis et le Programme pour les acheteurs internationaux (IBP) fournissent systématiquement un soutien et une assistance précieuse quand il s'agit d'attirer des investisseurs très qualifiés venant du monde entier. Nous nous réjouissons d'accueillir les délégations étrangères à l'édition 2014 du salon International de la Franchise, International Franchise Expo (IFE). Fort d'une participation et d'un nombre d'exposants record, l'IFE continue de rassembler les meilleures marques et les candidats les plus qualifiés. »

Coralie Romero  
Responsable, Développement international  
MFV Expositions

## Sommaire

Le Salon International de la Franchise 2014, International Franchise Expo 2014 (IFE), est un salon professionnel annuel présentant plus de 400 exposants franchisés qui représentent pratiquement tous les secteurs et tous les niveaux d'investissement. Les participants ont l'occasion de rencontrer face à face les responsables des franchiseurs-exposants, d'assister à des séminaires ainsi qu'à d'autres symposiums présentés par de solides experts en franchises. Le secteur des franchises, qui contribue fortement à l'économie américaine, emploie plus de 20 millions de personnes et représente plus de 2 000 milliards de dollars d'activité économique, au dire de l'Association internationale des franchises, International Franchise Association (IFA), le sponsor de l'exposition.

## Avantages pour les participants IBP

- Admission gratuite aux expositions et remise de 50% sur les symposiums
- Mise en relation gratuite
- Assistance gratuite pour l'organisation des rendez-vous avec les exposants et entreprises américains avant et pendant le salon
- Assistance aux lettres d'invitation aux salons
- Accès au Global Business Center, notamment aux salles de réunions, pour se réunir avec les exposants
- Assistance en matière de réservation de voyages et de chambres d'hôtel
- Assistance logistique pendant le salon
- Assistance gratuite pour les visites des sites locaux avec la coordination du leader de la délégation et Franchising Team

**Du 19 au 21 juin 2014**  
**New York, NY**

**[ifeinfo.com](http://ifeinfo.com)**

**413 exposants en 2013**  
**18 627 visiteurs en 2013**

## Séminaires

Une série de séminaires destinée aux visiteurs : « Le guide A à Z sur l'achat d'une franchise », « Comment franchiser votre affaire ? », « Ce que vous devez savoir avant d'acheter une franchise », « Franchir le pas : comment réussir en tant que franchise ? », « Quels bénéfices pouvez-vous faire ? Comprendre les clés de l'investissement en franchise réussi. », « L'expert en franchise/ une franchise tripartite : Pourquoi certains réussissent et d'autres s'effondrent ? », « L'utilité de l'expert en franchise au niveau national et international », séminaires spécialisés, sessions de franchises variées et plus de 70 séminaires gratuits et de symposiums d'approfondissement.

## Secteurs

Franchises appartenant à toutes les industries

## Acheteurs ciblés

Entrepreneurs et propriétaires d'affaires intéressés par les franchises et les petites entreprises

# Salon de l'Alimentation et des Spécialités Culinaires / Fancy Food Show 2014



« Comptant plus de 2 400 exposants venant de 81 pays et régions, le Salon Fancy Food Show est le salon de l'alimentation le plus complet et le plus diversifié de l'hémisphère occidentale. Nous accueillons à bras ouverts nos visiteurs internationaux. »

Chris Nemchek  
Premier vice-président  
Fancy Food Show

## Sommaire

Le salon Fancy Food est le salon le plus connu en Amérique du Nord présentant des produits gastronomiques de spécialités, des produits ethniques, des produits naturels et biologiques, des snacks et des boissons. Au service de tous les grands circuits de distribution de produits alimentaires, le salon est incontournable dans l'industrie de l'alimentation.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription gratuite aux expositions uniquement
- Wi-Fi et ruban d'identification gratuits dans le salon de détente international
- Aire d'inscription réservée avec personnel multilingue
- Invitation à la réception
- Tarifs réduits sur les hôtels

## Séminaires

Le programme éducatif du salon Fancy Food propose différents cours, ateliers et séminaires portant sur le secteur des produits alimentaires spécialisés.

## Secteurs

Alimentation pour bébés, produits de boulangerie, préparations et ingrédients pour cuisson au four, boissons, condiments, confiserie, volaille et œufs, produits congelés, grains, huiles, sauces, assaisonnements et produits améliorant la cuisine, snacks, soupes, haricots, pâtes à tartiner et sirops.

## Acheteurs ciblés

Types de commerce : détaillants (magasins spécialisés, magasins de cadeaux, magasins de produits naturels, supermarchés, grossistes, électrodomestiques, commande par internet/correspondance) service de restauration (restaurants, traiteurs, acheteurs institutionnels, hôtels), distributeurs, importateurs.

Postes de commerces individuels : propriétaires exploitants, PDG, président, vice-président, directeurs régionaux, directeurs, responsables vente et marketing, responsables achats et négociants.

**Du 20 juin au  
1er juillet 2014  
New York, NY**

**[specialtyfood.com](http://specialtyfood.com)**

**2 500 exposants en 2013  
26 000 visiteurs en 2013**



## ANNUAL MEETING 2014 & CLINICAL LAB EXPO

CHICAGO, IL · USA

*Assemblée Annuelle et Salon des Laboratoires Cliniques de l'Association Américaine de Chimie Clinique 2014 vous offre toutes les opportunités possibles pour vous mettre en relation avec les personnes, les produits et le savoir-faire qui vous permettront d'arriver au sommet. Rejoignez les leaders internationaux à Chicago, du 27 au 31 juillet 2014, et faites partie de la nouvelle génération de laboratoires cliniques scientifiques et médicaux.*

### Sommaire

L'Assemblée Annuelle et Salon des Laboratoires Cliniques de l'Association Américaine de Chimie Clinique est la plus importante réunion mondiale consacrée aux produits de diagnostic des maladies et de mesure de l'état de santé. Bien que le salon soit surtout consacré aux analyses de laboratoire, il tend désormais à être axé sur les analyses pratiquées auprès du patient, sur l'autocontrôle pratiqué par le patient et sur les produits des constructeurs de matériel (OEM), auxquels s'intéressent les développeurs et les fabricants des produits de diagnostic. La section OEM, une caractéristique unique du Salon de l'« AACC », est en fait un salon professionnel pour les entreprises qui vendent leurs produits aux fabricants de produits de diagnostic in vitro. Elle rassemble des exposants qui vendent des composants électriques, mécaniques et autres, de même que des produits biologiques tels que les anticorps et des matériels de recherche sur l'ADN.

### Avantages pour les participants IBP

- Inscription gratuite pour entrer au salon uniquement
- Réception internationale
- Tarifs réduits sur les voyages aériens et les hôtels
- Visites des hôpitaux et des usines de fabrication régionaux sur demande

### Séminaires

Plus de 200 sessions informatives et ateliers. Veuillez consulter le site Web du salon pour le programme et les tarifs.

### Secteurs

Systèmes de laboratoires pour chimie clinique, hématologie, microbiologie, immunologie, endocrinologie, analyses d'urine, immun-dosages, tests ADN, sérologie, lipides et cholestérol, chimie clinique animale, enzymologie, contrôle des substances thérapeutiques, analyses pour abus de drogues, diagnostic et suivi de cancer, réactifs et trousse de tests autonomes, produits de laboratoire jetables, fournitures pour phlébotomie, matériaux stériles, matériel de sécurité, systèmes informatiques de laboratoires, produits pour analyses pratiquées auprès du patient et pour autocontrôle pratiqué par le patient, glucose, coagulation, électrolytes, gaz du sang, cholestérol, produits OEM pour développeurs et fabricants : composants mécaniques, biologiques, chimiques et électroniques, ainsi que sous-systèmes.

### Acheteurs ciblés

Administrateurs d'hôpitaux, représentants des ministères nationaux de la santé, directeurs de laboratoires, scientifiques, médecins, pathologistes, chimistes cliniques, techniciens de laboratoire, universitaires, ainsi qu'un grand nombre de développeurs, fabricants et distributeurs de produits pour laboratoires médicaux.

**Du 27 au 31 juillet 2014  
Chicago, IL**

**[aacc.org/events](http://aacc.org/events)**

**689 exposants en 2012  
10 666 visiteurs en 2012**

# Semaine du Marché de l'Habillement et Accessoires de Mode (été) / MAGIC MARKET WEEK (Summer 2014)

## MAGIC MARKET WEEK

« L'événement incontournable de l'industrie en matière de design commercial, d'inspiration et d'innovation, MAGIC fournit une vision de premier plan pendant le salon le plus passionnant de la mode. Présentant les toutes dernières tendances, les marques les plus renommées et des dizaines de milliers de détaillants internationaux, MAGIC réunit la plus grande communauté de marques, acheteurs et d'experts de la mode en un seul salon. C'est donc l'événement à ne pas manquer pour les médias de la mode. MAGIC souhaite la bienvenue à tous les délégués internationaux qui participeront au salon d'août 2014. »

Caiti Morris  
Coordinatrice Marketing  
MAGIC International

### Sommaire

Magic Market Week est le lieu où la communauté internationale de professionnels de l'habillement, des accessoires et des chaussures, apporte l'information sur les nouvelles tendances, les styles, et les magasins de mode. Chaque mois de février et d'août, des dizaines de milliers de visiteurs venant de plus de 80 pays rencontrent plus de 5 000 nouvelles marques ou marques confirmées, dans le but de créer de nouvelles relations stratégiques futures.

Avec ses 80 ans d'existence, le salon continue d'évoluer. Magic Market Week rassemble le plus grand et le plus influent réseau d'acheteurs, de marques, de médias et de responsables. Les initiatives d'innovation et l'accès exclusif aux informations de pointe se réunissent dans les zones conventionnelles de commerce du salon.

### Avantages pour les participants IBP

- Inscription gratuite des acheteurs après le processus d'accréditation
- Réception de mise en contact, défilés de mode et sessions éducatives gratuits
- Accès au Centre d'affaires international offrant de nombreuses prestations et doté de spécialistes industriels du Service commercial qui peuvent fournir des conseils sur place

### Séminaires

Plus de 4 500 participants bénéficieront d'un accès complémentaire à plus de 40 séminaires du secteur représentant plus de 80 cadres supérieurs.

### Secteurs

Habillement : chaussures et accessoires pour femme, homme, jeune et enfant ; habillement sportif féminin ; tenues de soirée ; maillots de bain ; petites tailles ; avancée contemporaine ; jeans supérieurs ; habillement décontracté ; tailleurs classiques ; style de vie progressive street et sport d'action ; habillement quotidien ; licence de vêtements ; linge de maison ; fabricants ; fournisseurs de tissus et d'ornements ; fournisseurs de services de la chaîne d'approvisionnement.

### Acheteurs ciblés

Détaillants, importateurs, distributeurs, grossistes et intermédiaires de l'industrie de la mode et de l'habillement.

Décideurs de l'industrie des textiles et de l'habillement, comprenant entre autres les fournisseurs (tissus, garnitures, conditionnement), les exportateurs, les spécialistes de la vente de la publicité/du marketing, les services de technologie, les négociants/agents et les fabricants.

**Du 17 au 20 août 2014**  
**Las Vegas, NV**

**[magiconline.com](http://magiconline.com)**

**Plus de 5 000 marques en 2013**  
**30 000 acheteurs en 2013**

# Foire Internationale du Travail du Bois / International Woodworking Fair, LLC



« La Foire Internationale du travail du Bois vous offre des mises en relation avec ses participants et des opportunités de formation, ainsi que la possibilité de voir les dernières technologies de design, machines, outils, coupure, scie, matériel de décoration, fournitures et matériaux. »

Jim Wulfekuhle  
Vice-Président, vente et marketing  
International Woodworking Fair, LLC

## Sommaire

La Foire Internationale du travail du Bois est le plus grand salon commercial bisannuel sur la transformation du bois, le design et la technologie. Les fournisseurs d'équipements dans chacun des secteurs suivants sont représentés : transformation de matériaux, bois, plastique, composants, tissu d'ameublement, matériaux avancés, produits forestiers et scieries.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription complémentaire
- Session de formation complémentaire en anglais
- Réception « Canada Night »
- Réception « Latin America Night »
- Accès à l'« International Business Center » qui inclut : service de traduction, mise en relation grâce au programme IBP, accès au WI-FI, à la salle de repos et aux ordinateurs.

**Du 20 au 23 août 2014**  
**Atlanta, GA**

**[iwfatlanta.com](http://iwfatlanta.com)**

**865 exposants en 2012**  
**11 432 visiteurs en 2012**

## Secteurs

Ebénisterie, fabrication, menuiserie, fabrication de meuble, mobilier de bureau, machine, outillage, plans de travail, revêtement de sol, réagencement, construction, fenêtrage, systèmes d'organisation, tissu d'ameublement, institution de commerce.

Produits de catégorie mis en évidence incluant CNC, scies, enduit, ensablement, détoueurs, quincaillerie, softwares, logistique, traitement des matériaux, robotique, design.

## Acheteurs ciblés

Responsables vente et technique pour les entreprises privées, gouvernement et éducation qui appartiennent au secteur de la production et du traitement des matériaux et du design des constructions résidentielles et commerciales.

# Salon de l'Agriculture et des Technologies et Matériels Agricoles / Farm Progress Show



« Pendant trois jours, le salon de l'Agriculture et des Technologies et Matériels Agricoles / Farm Progress Show est le point de rencontre du secteur agricole. La majorité des entreprises américaines font concorder les introductions de produits à destination du marché mondial avec l'ouverture du salon. L'opportunité unique de tester les équipements dans des champs de démonstration, place le salon Farm Progress Show au-dessus des autres salons commerciaux du secteur dans le monde. »

Matt Jungmann  
Responsable des événements nationaux  
Penton Farm Progress

## Sommaire

Le Farm Progress Show est le plus grand salon commercial en extérieur au niveau national. Il occupe une surface de plus de 2 322 576 m<sup>2</sup>. Créé en 1953, ce salon fêtera ses 61 ans cette année. C'est un modèle pour tous les salons agricoles du monde entier. Principalement centré sur l'agriculture céréalière, notamment la production de maïs, le Farm Progress Show s'adresse aux agriculteurs du Midwest ainsi qu'aux visiteurs internationaux intéressés par l'agriculture céréalière.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription complémentaire
- Réception de mise en relation complémentaire
- Séjour à l'hôtel international, à Des Moines, avec un service de navette jusqu'au salon et à l'aéroport
- Accès à l'International Business Center. Inclue : accès internet, salles de réunion, snacks, traducteurs et assistance au tourisme local

**Du 26 au 28 août 2014**  
**Boone, IA**

**[farmprogressshow.com](http://farmprogressshow.com)**

**630 exposants en 2013**  
**130 000 visiteurs en 2013**

## Séminaires

Un programme complet de présentations aura lieu au Seminar Center situé à côté de l'International Business Center. Ces séminaires traitent principalement du marketing du maïs et de ses prix. De plus, vous aurez l'occasion d'assister à une démonstration des machines agricoles dans les champs entourant le salon. De cette manière, vous pourrez admirer les nouvelles technologies et comment elles fonctionnent. Deux fois par jour, des démonstrations de conduite d'élevage mettront à l'épreuve les équipements prévus à cet effet.

## Secteurs

Véhicules tout terrain, énergie renouvelable, produits de soin animalier, automobiles, finance de l'agriculture, séchage de grain, conservation et traitement, construction, équipement de récolte, protection des plantes, équipement d'élevage et de plantation, registres, nourriture, équipement de nutrition, fertilisants, équipement d'application de fertilisant, génétiques, équipement de traitement du foin, herbicides, inoculant, insecticides, équipement d'irrigation, équipement de jardin et pelouse, équipement de conduite de bétail, équipement de traitement du purin, nutrition et aliments, graines, ensileuse avec conduite anti-dérapiage, pulvérisateurs, équipement de labour, équipement de revêtement, tracteurs, camions et automobiles, véhicules d'utilité et énergie éolienne.

## Acheteurs ciblés

Fermiers, fournisseurs de denrées, fonctionnaires, cadres responsables, acheteurs au détail, distributeurs, importateurs/exportateurs, fabricants, représentants d'usine, analystes des marchés et des financements et journalistes spécialisés.

# Conférence et Exposition Technique de la Fédération de l'environnement de l'eau / Water Environment Federation Technical Exhibition and Conference (WEFTEC) 2014



« Les délégués internationaux qui ont participé au salon ont exprimé leur grande satisfaction pour y avoir rencontré des fournisseurs, noué des contacts et découvert de nouvelles opportunités. »

Laila Sukkariyyah

Directrice

Programmes mondiaux de la Fédération Environnementale de l'Eau

## Sommaire

La Conférence et Exposition Technique de la Fédération Environnementale de l'Eau, Water Environmental Federation - Technical Exhibition and Conference (WEFTEC®) est la plus grande conférence annuelle sur l'eau dans le monde; elle offre aux professionnels de la qualité de l'eau, venant du monde entier, la meilleure connaissance et les meilleures formations. Jouissant également de la réputation d'être la plus grande exposition annuelle sur l'eau, elle dispose d'une vaste aire d'exposition qui assure un accès inégalé aux technologies de pointe de l'industrie. WEFTEC® sert de forum pour mettre en valeur les opportunités commerciales, tant sur le marché intérieur qu'à l'international, et favorise des rencontres utiles entre participants exposants et visiteurs.

## Avantages pour les participants IBP

- Accès complémentaire aux aires d'exposition du salon
- Accès complémentaire au programme technique ayant lieu dans le salon d'exposition
- Tarif réduit sur les programmes techniques et les sessions
- Réductions sur certaines compagnies aériennes et dans certains hôtels grâce à la régie de logement du salon
- Service de navettes gratuit entre les hôtels officiels de la conférence et le centre de convention
- Aire réservée sur place pour les inscriptions internationales
- Centre/salon de détente réservé aux participants internationaux

## Séminaires

Programme technique complet permettant aux professionnels de l'eau et des eaux usées de participer aux ateliers, d'accumuler des crédits de formation continue et de développement professionnel continu.

## Secteurs

Bio solides et boues, produits chimiques et manipulation chimique, suivi, contrôle, échantillonnage et analyse, conduites et systèmes de collecte, contrôle des eaux pluviales après construction, équipement et systèmes de traitement des processus, pompes et vannes, services relatifs aux eaux pluviales, contrôle provisoire des eaux pluviales, etc.

## Acheteurs ciblés

Tous les professionnels travaillant dans l'industrie de l'eau.

**Du 27 septembre au  
1er octobre 2014  
New Orleans, LA**

**[weftec.org](http://weftec.org)**

**1 000 exposants en 2013  
20 000 participants en 2013**

# Salon de l'Emballage / PACK EXPO International 2014



« L'Institut des Fabricants de Machines pour l'Emballages, Packaging Manufacturers Machinery Institute (PMMI), est fier d'être depuis plus de 20 ans partenaire du Programme pour les acheteurs internationaux (IBP). En grande partie grâce au programme IBP, PACK EXPO joue un rôle crucial sur le marché du conditionnement et de la transformation, en accueillant systématiquement des visiteurs venant de plus de 120 pays, en leur offrant l'accès aux dernières technologies, et de nombreuses occasions exceptionnelles de nouer des contacts lors de programmes informatifs de renommée internationale. »

Charles D. Yuska  
Président et PDG

Packaging Manufacturers Machinery Institute (Institut de machines pour les fabricants d'emballages)

## Sommaire

PACK EXPO International, qui se tiendra au même moment que Pharma Expo, en 2014, sera consacré aux tout derniers développements de la technologie du conditionnement et de la transformation, et présentera les nouveautés des exposants en matière de machines de conditionnement, de transformation, de conversion, de matériaux, d'emballages, de conteneurs et de composants ainsi que des solutions pour l'automatisation industrielle.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription complémentaire pour accéder au hall d'exposition
- Tarifs réduits sur les voyages aériens et les hôtels
- Programme de mise en contact d'agents/de distributeurs internationaux
- Accès au Centre d'affaires international, qui comprend un salon de détente offrant café et rafraîchissements gratuits, l'accès au Wi-Fi, des terminaux informatiques, des imprimantes, des salles de réunions privées et un personnel de soutien
- Possibilité de sessions de conférence gratuites (veuillez vous renseigner)
- Possibilité de visites de site (veuillez vous renseigner)

**Du 2 au 5 novembre 2014**  
**Chicago, IL**

**[packexpo.com](http://packexpo.com)**

**1 968 exposants en 2012**  
**48 338 visiteurs en 2012**

## Séminaires

La Conférence à PACK EXPO, un programme de conférence de trois jours destiné à la fois aux visiteurs et aux exposants sur des thèmes d'intérêt mondial.

## Secteurs

Aliments et boissons/vins ; produits de boulangerie et snacks ; produits cosmétiques et produits de toilette ; laiterie ; médicaments et produits pharmaceutiques/médicaux ; produits chimiques ; bonbons et confiserie ; matières premières ; papier et textiles ; électronique/pièces ; matériel/logiciel informatique ; spectacles ; savons et détergents ; soins personnels.

## Acheteurs ciblés

Responsables et leaders d'opinion, notamment les directeurs d'entreprises, ingénieurs, fabricants, contrôleurs de qualité, acheteurs, responsables de production, recherche/développement, de ventes et marketing dans des secteurs très variés.

Grand nombre d'utilisateurs ciblés de produits de l'industrie : les aliments et boissons/vins, les produits de boulangerie et snacks, les produits cosmétiques et produits de toilette, la laiterie, les médicaments et produits pharmaceutiques/médicaux, les produits chimiques, les bonbons et la confiserie, les matières premières, le papier et les textiles, l'électronique/les pièces détachées, le matériel/logiciel informatique, les spectacles, les savons et détergents, les soins personnels, etc.

# Marché du Film américain / American Film Market 2014



*« Ce sont des marchés de près d'un milliard de dollars qui sont conclus chaque année durant le Marché du Film américain, American Film Market, AFM. Les acheteurs y trouveront les meilleurs films pour leur public spécifiques et pourront en retirer une expérience utile et profitable. »*

Jonathan Wolf  
Directeur général  
American Film Market (Marché du film américain)

## Sommaire

Fondé en 1981, le Marché du Film américain, American Film Market (AFM) est rapidement devenu le plus grand salon professionnel d'exportation de films au monde. L'AFM est le seul salon professionnel d'exportation de films de l'hémisphère occidentale. Il facilite l'accès à Hollywood, à ses studios et à ses dirigeants. Son slogan en dit long : « Le cinéma commence ici! »

## Avantages pour les participants IBP

- Les acheteurs pré qualifiés reçoivent une remise de 80 % (100 dollars au lieu du tarif standard de 495 dollars)
- Les acheteurs au salon AFM ont accès à un salon réservé de 372 m<sup>2</sup>.
- Accès à la plupart des projections de films
- Petit-déjeuner complémentaire tous les jours
- Wi-Fi gratuit dans les hôtels Loews
- Service de navettes gratuites entre les lieux de projection et les hôtels locaux
- Remise de prix dans plus de 100 magasins et restaurants

**Du 5 au 12 novembre 2014**  
**Santa Monica, CA**

**[americanfilmmarket.com](http://americanfilmmarket.com)**

**357 exposants en 2012**  
**7 749 visiteurs en 2012**

## Séminaires

Cinq conférences d'une demi-journée, portant chacune sur un thème différent, notamment: la finance, la production, la distribution et le marketing. Par ailleurs, une série de dialogues de l'industrie offre des discussions interactives et informatives animées par des sommités éclairées de Hollywood, entre autres des producteurs, des experts techniques et des experts financiers.

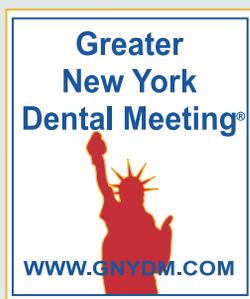
## Secteurs

Spectacles, films, téléfilms

## Acheteurs ciblés

Entreprises d'acheteurs pré-qualifiés qui importent régulièrement des films, par exemple, les distributeurs de films, les distributeurs de vidéos, télévisions payantes, télévisions gratuites, société de diffusion de télévision gratuite et entreprise d'internet de leur pays respectif.

# Rencontres Dentaires de New York / Greater New York Dental Meeting (GNYDM) 2014



« Les Rencontres Dentaires de New York, Greater New York Dental Meeting, est unique dans le sens où elle offre aux participants six jours de congrès en même temps que quatre jours d'exposition gratuite dans la ville la plus populaire du monde, décorée pour les Fêtes, qui compte trois grands aéroports à proximité. »

Dr. Robert Edwab  
Directeur exécutif  
Greater New York Dental Meeting (Assemblée dentaire de la région métropolitaine de New York)

## Sommaire

Les Rencontres Dentaires de New York, GNYDM, est considérée comme étant le salon dentaire incontournable aux États-Unis et dans le monde. Rassemblant environ 1 500 stands techniques ainsi que plus de 6 900 participants internationaux représentant 130 pays, le GNYDM est le plus grand salon des soins de santé aux États-Unis.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription complémentaire pour accéder au salon
- Réception complémentaire de mise en contacte
- Tarifs réduits sur les voyages aériens et les hôtels
- Visite gratuite des installations de soins de santé hospitalières
- Programmes de formations à tarif réduit
- Réception internationale privée le dimanche soir
- Transferts gratuits en bus entre certains hôtels et le centre de conventions
- Brochure spéciale sur les exposants qui livrent les produits dans les hôtels avant de retourner chez eux
- Badges triés par délégation permettant d'éviter les files d'attente

**Du 28 novembre au  
3 décembre 2014  
New York, NY**

***gnydm.com***

**600 exposants en 2012  
Plus de 54 000 visiteurs en 2012**

## Séminaires

Cliniciens au renom international offrant des présentations sous forme de séminaires, d'essais et d'ateliers pratiques présentant les toutes dernières avancées scientifiques dans le secteur de la dentisterie, de la technologie et des soins de santé. Pour tous les programmes, des certificats sont décernés à la fin des cours, entre autres un Certificat de présence à la réunion. Le GNYDM continue d'offrir des programmes gratuits en italien, en français, en portugais, en russe et en espagnol pour les participants internationaux. Il dispose également d'un amphithéâtre high-tech de 400 places dans l'aire d'exposition, où des procédures dentaires modernes sont effectuées sur de vrais patients. Ces mêmes démonstrations seront visibles aux pavillons CAD/CAM, Laser et CBCT.

## Secteurs

Matériel dentaire, technologie dentaire, services dentaires et formation

## Acheteurs ciblés

Fabricants de produits dentaires, dentistes, négociants, cliniciens, éducateurs, associations et fonctionnaires.

# Salon International de l'Énergie Electrique / POWER-GEN International 2014



*POWER-GEN International (PGI), le leader de l'industrie, offre un éventail complet des tendances, technologies et questions auxquels fait face le secteur de la production d'électricité. Présentant des produits et services très divers, PGI offre un regard horizontal sur l'industrie, en se focalisant sur les nouvelles solutions et sur les innovations du futur.*

## Sommaire

POWER-GEN® International (PGI) est le plus important salon au monde consacré à la production d'électricité ; il rassemble plus de 22 000 participants et 1 400 exposants venant de plus de 90 pays. Communiquant les toutes dernières nouvelles et informations sur les questions clés de la production électrique, PGI présente un programme de conférences différencié, plus une série de cours avant la conférence. Le plus grand salon au monde de la production électrique se déroule en même temps que la conférence, et présente des milliers de produits, technologies et services.

## Avantages pour les participants IBP

- Inscription complémentaire pour accéder au hall d'exposition
- Accès complémentaire à la fête de mise en relation
- Accès au Centre d'affaires international et au salon de détente
- Tarifs réduits sur les voyages aériens et les hôtels
- 50 % de remise sur les frais d'inscription à la conférence

## Séminaires

Les sessions éducatives et techniques feront intervenir plus de 200 conférenciers professionnels au cours de plus de 40 sessions, qui fourniront les toutes dernières informations sur la technologie de pointe de l'industrie de production électrique.

## Secteurs

Services d'architecture/de construction/d'ingénierie, systèmes de production d'électricité, contrôles des procédés industriels, équipement de contrôle de la pollution, pompes/vannes/compresseurs, équipement d'énergie renouvelable et équipements/services de ressources hydriques.

## Acheteurs ciblés

Services publics d'électricité, producteurs d'électricité indépendants, installations industrielles, développeurs de projets, cabinets d'architectes/entreprises d'ingénierie, exploitants d'usines de transformation des déchets en énergie, cabinets financiers/juridiques, co-générateurs, auto-producteurs, OEM, succursales de production non réglementées, centrales commerciales, entrepreneurs en bâtiment et entretien, fournisseurs de combustibles, consultants de l'industrie de production électrique, concepteurs de centrales, organisations de recherche et développement, directeurs des ressources humaines et recruteurs, spécialistes en inspection et réparation d'équipements, prestataires de services d'exploitation et spécialistes informatiques.

**Du 9 au 11 décembre 2014**  
**Orlando, FL**

**[power-gen.com](http://power-gen.com)**

**1 400 exposants en 2013**  
**22 000 participants en 2013**

# Contacts internationaux

Pour en savoir plus sur un bureau en particulier, consultez [export.gov/locations](https://www.export.gov/locations).

## **Afrique du Sud**

Le Cape  
Johannesburg

## **Algérie**

Alger

## **Allemagne**

Berlin  
Dusseldorf  
Francfort  
Munich

## **Arabie saoudite**

Dhahran  
Jeddah  
Riyadh

## **Argentine**

Buenos Aires

## **Australie**

Sydney

## **Autriche**

Vienne

## **Belgique**

Bruxelles

## **Brésil**

Belo Horizonte  
Brasília  
Recife  
Rio de Janeiro  
São Paulo

## **Bulgarie**

Sofia

## **Canada**

Calgary  
Montréal  
Ottawa  
Toronto

## **Chili**

Santiago

## **Chine**

Beijing  
Chengdu  
Guangzhou  
Shanghai  
Shenyang

## **Colombie**

Bogota

## **Corée (Sud)**

Séoul

## **Costa Rica**

San Jose

## **Croatie**

Zagreb

## **Danemark**

Copenhague

## **Egypte**

Le Caire

## **Émirats arabes unis**

Abu Dhabi  
Dubai

## **Espagne**

Madrid

## **Finlande**

Helsinki

## **France**

Paris

## **Ghana**

Accra

## **Grèce**

Athènes

## **Guatemala**

Guatemala

## **Honduras**

Tegucigalpa

## **Hong Kong**

## **Hongrie**

Budapest

## **Indie**

Ahmedabad  
Bangalore  
Chennai  
Hyderabad  
Kolkata  
Mumbai  
New Delhi

## **Indonesie**

Jakarta

## **Irak**

Bagdad

## **Irlande**

Dublin

## **Israël**

Jérusalem  
Tel Aviv

## **Italie**

Milan  
Rome

## **Japon**

Osaka-Kobe  
Tokyo

## **Jordanie**

Amman

## **Kazakhstan**

Almaty

## **Kenya**

Nairobi

## **Koweït**

Koweït

## **Liban**

Beyrouth

## **Libye**

Tripoli

## **Malaisie**

Kuala Lumpur

## **Maroc**

Casablanca

## **Mexique**

Guadalajara  
Mexico  
Monterrey

## **Nigéria**

Lagos

## **Norvège**

Oslo

## **Nouvelle Zélande**

Wellington

## **Pakistan**

Islamabad  
Karachi  
Lahore

## **Panama**

Panama

## **Pays-Bas**

La Haye

## **Pérou**

Lima

## **Philippines**

Manila

## **Pologne**

Varsovie

## **Portugal**

Lisbonne

## **Qatar**

Doha

## **République Dominicaine**

Santo Domingo

## **République Slovaque**

Bratislava

## **République Tchèque**

Prague

## **Romanie**

Bucarest

## **Royaume Uni**

Londres

## **Russie**

Moscou  
St. Pétersbourg

## **Salvador**

San Salvador

## **Serbie**

Belgrade

## **Singapour**

## **Suède**

Stockholm

## **Taïwan**

Kaohsiung  
Taipei

## **Thaïlande**

Bangkok

## **Turquie**

Ankara  
Istanbul  
Izmir

## **Ukraine**

Kiev

## **Union Européenne**

Bruxelles

## **Uruguay**

Montevideo

## **Vietnam**

Hanoi  
Ho Chi Minh

# Autres Ambassades des Etats-Unis à l'étranger - Sites partenaires du département d'État

## **Albanie—Tirana**

<http://tirana.usembassy.gov>

## **Angola—Luanda**

<http://angola.usembassy.gov/business.html>

## **Azerbaïdjan—Baku**

<http://azerbaijan.usembassy.gov/business.html>

## **Bahamas—Nassau**

<http://nassau.usembassy.gov/business.html>

## **Bahreïn—Manama**

<http://bahrain.usembassy.gov/tradeandcommerce.html>

## **Bangladesh—Dhaka**

<http://dhaka.usembassy.gov/business.html>

## **Barbade**

<http://export.gov/caribbean>

## **Belize—Belmopan**

<http://belize.usembassy.gov/business.html>

## **Bénin—Cotonou**

<http://cotonou.usembassy.gov/business.html>

## **Bosnie-Herzégovine—Sarajevo**

<http://sarajevo.usembassy.gov/business.html>

## **Botswana—Gaborone**

<http://botswana.usembassy.gov>

## **Brunei—Bandar Seri Begawan**

<http://brunei.usembassy.gov/business.html>

## **Burkina Faso—Ouagadougou**

<http://ouagadougou.usembassy.gov/business.html>

## **Cambodge—Phnom Penh**

<http://cambodia.usembassy.gov/business.html>

## **Cameroun—Yaoundé**

<http://yaounde.usembassy.gov/business.html>

## **Chypre—Nicosia**

<http://cyprus.usembassy.gov/business.html>

## **Côte d'Ivoire—Abidjan**

<http://abidjan.usembassy.gov>

## **Ecuador**

[export.gov/ecuador](http://export.gov/ecuador)

## **Estonie—Tallinn**

<http://estonia.usembassy.gov/business.html>

## **Ethiopie—Addis Ababa**

<http://ethiopia.usembassy.gov/business.html>

## **Fidji—Suva**

<http://suva.usembassy.gov/business.html>

## **Gabon—Libreville**

[http://libreville.usembassy.gov/business\\_assistance.html](http://libreville.usembassy.gov/business_assistance.html)

## **Gambie—Banjul**

<http://banjul.usembassy.gov/news/economic-and-political.html>

## **Georgie—Tbilisi**

<http://georgia.usembassy.gov/business.html>

## **Guinée—Conakry**

<http://conakry.usembassy.gov/business.html>

## **Haïti—Port au Prince**

<http://haiti.usembassy.gov/business.html>

## **Île Maurice—Port Louis**

<http://mauritius.usembassy.gov/business.html>

## **Islande—Reykjavik**

<http://iceland.usembassy.gov/trade.html>

## **Jamaïque—Kingston**

<http://kingston.usembassy.gov/business.html>

## **Lesotho—Maseru**

<http://maseru.usembassy.gov/business.html>

## **Lettonie—Riga**

[http://riga.usembassy.gov/business\\_en.html](http://riga.usembassy.gov/business_en.html)

## **Libéria—Monrovia**

<http://monrovia.usembassy.gov/business.html>

## **Lituanie—Vilnius**

<http://vilnius.usembassy.gov/business.html>

## **Macedonie—Skopje**

<http://macedonia.usembassy.gov/business.html>

## **Madagascar—Antananarivo**

<http://www.antananarivo.usembassy.gov/root/english/business.html>

## **Malawi—Lilongwe**

<http://lilongwe.usembassy.gov/business.html>

## **Mali**

[http://mali.usembassy.gov/economic\\_and\\_commercial\\_section.html](http://mali.usembassy.gov/economic_and_commercial_section.html)

## **Malte—Valletta**

<http://malta.usembassy.gov/business.html>

## **Mongolie—Ulaanbaatar**

<http://mongolia.usembassy.gov/business.html>

## **Monténégro—Podgorica**

<http://podgorica.usembassy.gov/business.html>

## **Mozambique—Maputo**

<http://maputo.usembassy.gov/business.html>

## **Namibie—Windhoek**

<http://windhoek.usembassy.gov/business.html>

**Nicaragua—Managua**

<http://nicaragua.usembassy.gov/business.html>

**Oman—Musqat**

<http://oman.usembassy.gov/business.html>

**Ouganda—Kampala**

<http://kampala.usembassy.gov>

**Ouzbékistan—Tashkent**

<http://uzbekistan.usembassy.gov/business.html>

**Paraguay—Asuncion**

<http://paraguay.usembassy.gov/business.html>

**Ruanda—Kigali**

<http://rwanda.usembassy.gov/business.html>

**Sénégal**

<http://dakar.usembassy.gov/commercial-services.html>

**Slovénie—Ljubljana**

<http://slovenia.usembassy.gov/business.html>

**Sri Lanka & Maldives—Colombo**

<http://srilanka.usembassy.gov/business.html>

**Swaziland—Mbabane**

<http://swaziland.usembassy.gov/business.html>

**Tanzanie—Dar Es Salaam**

<http://tanzania.usembassy.gov/business.html>

**Trinité-et-Tobago—Port of Spain**

<http://trinidad.usembassy.gov/business.html>

**Tunisie—Tunis**

<http://tunisia.usembassy.gov/business.html>

**Turkménistan—Ashgabat**

<http://turkmenistan.usembassy.gov/business.html>

**Zambie—Lusaka**

<http://zambia.usembassy.gov/business.html>

# Equipe en charge du Programme pour les Acheteurs Internationaux (IBP)



« Le Programme pour les acheteurs internationaux, International Buyer Program (IBP), a sélectionné 26 des meilleurs salons professionnels appartenant à des secteurs clés pour les inclure dans son programme 2014. En collaborant étroitement avec chaque organisateur de salon, nous avons organisé des expositions et des activités de mise en relations qui vous permettront de tirer pleinement profit des moments que vous passerez dans le salon que vous avez sélectionné, pour nouer des liens avec des entreprises américaines, pour trouver les bons partenaires et les tremplins à de nouveaux marchés. Pour en savoir plus, mettez-vous en relation avec le bureau du Service Commercial des États-Unis le plus proche et n'hésitez pas à poser des questions à notre personnel IBP. Nous espérons vous voir très bientôt lors à l'un de nos salons IBP. »

Gary Rand  
Directeur, Programme pour les acheteurs internationaux  
Administration du Commerce International

## **Gary Rand, Director**

[001] (202) 482-0691 • gary.rand@trade.gov

## **Amanda Ayvaz, Project Officer**

[001] (202) 482-0338 • amanda.ayvaz@trade.gov

## **Vidya Desai, Project Officer**

[001] (202) 482-2311 • vidya.desai@trade.gov

## **Philippa Olsen, Project Officer**

[001] (202) 482-5449 • philippa.olsen@trade.gov

## **Aditi Palli, Project Officer**

[001] (202) 482-3334 • aditi.palli@trade.gov

## **Dustin Ross, Project Officer**

[001] (202) 482-1108 • dustin.ross@trade.gov

## **Graylin Presbury, Project Officer**

[001] (202) 482-5158 • graylin.presbury@trade.gov

## **Tony Pu, Project Officer**

[001] (202) 482-0905 • tony.pu@trade.gov

## **Terry Shavatt, Project Officer**

[001] (202) 482-0871 • terry.shavatt@trade.gov

## **Mark Wells, Project Officer**

[001] (202) 482-0904 • mark.wells@trade.gov

## **U.S. Commercial Service IBP Office**

1300 Pennsylvania Avenue NW, Suite M800  
Ronald Reagan Building and International Trade Center  
Washington, DC 20230

**Pour plus d'informations, consultez [export.gov/ibp](http://export.gov/ibp)**

## **Souhaitez-vous rencontrer des entreprises américaines ?**

Outre le Programme des Acheteurs Internationaux « IBP », nous mettons en relation les entreprises internationales avec des entreprises américaines qui présentent leurs produits et services dans les salons professionnels ou dans le cadre de missions commerciales à l'étranger. Mettez-vous en relation avec le bureau du Service Commercial des États-Unis le plus proche pour de plus amples informations.

## **Salons Professionnels**

En assistant à des salons professionnels étrangers qui sont certifiés par le programme de Certification pour le commerce équitable, les entreprises internationales peuvent rencontrer des entreprises américaines sans avoir à se rendre aux États-Unis. Le programme approuve des pavillons américains dans certains salons étrangers et offre aux acheteurs internationaux un lieu idéal où rencontrer les meilleurs fournisseurs américains.

## **Missions commerciales**

Les spécialistes commerciaux du Service Commercial des États-Unis organisent et recrutent des délégations d'entreprises américaines pour les envoyer à l'étranger dans des missions commerciales axées sur des industries ou secteurs particuliers. Durant ces missions, les entreprises internationales ont l'occasion de rencontrer des entreprises américaines qui souhaitent vendre leurs produits à l'échelle internationale et trouver des partenaires.

# Notes





**U.S. Department of Commerce**

1401 Constitution Avenue NW  
Washington, DC 20230

[trade.gov](https://www.trade.gov)